



Administración de MERCADEO



El diseño de nuestros programas te permite cursar tu **carrera profesional en 4 años,** o 2 en 5 años, además serás parte de los graduados con el mejor promedio salarial del país.



Cursas un **núcleo problémico** cada dos meses, esto te permite una mayor concentración y un proceso académico más **ágil y efectivo.**

PERFIL DEL PROFESIONAL

El Administrador de Mercadeo CEIPA está en capacidad de co-crear relaciones y experiencias que incrementen valor para la organización, sus stakeholders y los entornos con los que interactúa, teniendo como premisa la conciencia social.

Además, tiene la capacidad de analizar de manera sistémica y holística la información de mercadeo para identificar las tendencias del entorno y gestionar estrategias que le permitan liderar la transformación digital de la organización, siendo innovador, generando prospectiva y aprendizaje continuo.





Es un **líder** consciente



Es un **estratega**



Es un emprendedor

MODALIDAD VIRTUAL

Acreditado en Alta Calidad

SNIES 52785.

Registro Calificado: Resolución 9565 del 27 de mayo 2021 por 7 años.

Acreditación en Alta Calidad con Resolución 6112 del 12 de junio de 2019 por 4 años.



Competencias del profesional

Para enfrentar los retos del siglo XXI como profesional, el estudiante de Administración de Mercadeo deberá desarrollar las siguientes competencias durante su proceso de formación:

- ✓ Analizar las principales decisiones estratégicas y operativas de marketing, acordes con las necesidades del mercado, las características del entorno, y las capacidades de la empresa, en procura del diseño, implementación y evaluación y control de planes estratégicos de mercadeo.
- ✓ Formular estrategias de mercadeo que permitan obtener ventajas competitivas y lograr objetivos y metas para la organización.
- Identificar oportunidades de negocio en entornos globales.

Plan de estudios

El material enriquecido con contenidos de **Arizona State University (ASU)** se resalta con este ícono. Año 2 Año 4 Año 1 Año 3 **Pensamiento Pensamiento Pensamiento Núcleos** Concreto Lógico **Abstracto** LABORATORIO DE LABORATORIO DE LABORATORIO DE **ESPECÍFICO** 8 **IDEA DE NEGOCIOS 1 IDEA DE NEGOCIOS 2: IDEA DE NEGOCIOS 3** Psicología del Análisis de Entorno v Innovación y Viabilidad Creación de Empresas Marketing Creatividad de Proyectos ALDEA GLOBAL 2: 8 8 **ESPECÍFICO** 8 **ALDEA GLOBAL 1: ALDEA GLOBAL 3: International Business** Estrategias Relacionales Pensamiento Tools and Techniques Multicultural Project **Empresarial** v Servicio al Cliente **BUSINESS INTELLIGENCE 3:** BUSINESS **ESPECÍFICO BUSINESS** 8 8 Negocios y Finanzas **INTELLIGENCE 2: INTELLIGENCE 1:** Ecosistema y Negocios y Mercados Negocios y Procesos Transformación Digital **CONCIENCIA CONCIENCIA** 8 8 **CONCIENCIA ORGANIZACIONAL Y** 8 **ORGANIZACIONAL Y ESPECÍFICO** ORGANIZACIONAL Y LIDERAZGO 2: LIDERAZGO 1: LIDERAZGO 3 Generación de Gestión de Relaciones El Factor Humano en Estrategias y Creación Gobierno Corporativo las Organizaciones de Valor 8 **PROSPECTIVA 1 PROYECCIÓN** Mercados y **PROFESIONAL** 8 **PROSPECTIVA 3** PROSPECTIVA 2 8 Tendencias Prerrequsitos: cursar Simulación y Becoming a Global

Total créditos: 160